

CHƯƠNG I :

Câu 1 : Kinh doanh bất động sản là gì? Những hoạt động nào được coi là hoạt động kinh doanh bất động sản và giao dịch nào được gọi là giao dịch liên quan đến kinh doanh bất động sản?

- Kinh doanh bất động sản là:
 - Theo luật kinh doanh bất động sản:
 - + Hoạt động kinh doanh bất động sản bao gồm kinh doanh bất động sản và kinh doanh dịch vụ bất động sản.
 - + Kinh doanh bất động sản là việc bỏ vốn đầu tư tạo lập, mua, nhận chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản để bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua nhằm mục đích sinh lợi.
 - + Kinh doanh dịch vụ bất động sản là các hoạt động hỗ trợ kinh doanh bất động sản và thị trường bất động sản, bao gồm các dịch vụ môi giới bất động sản, định giá bất động sản, sàn giao dịch bất động sản, tư vấn bất động sản, đấu giá bất động sản, quảng cáo bất động sản, quản lý bất động sản.
 - + Giao dịch bất động sản có liên quan đến kinh doanh bất động sản là việc mua bán, chuyển nhượng, thuê, thuê mua bất động sản giữa tổ chức, cá nhân không kinh doanh bất động sản với tổ chức, cá nhân kinh doanh bất động sản.
- Những hoạt động nào được coi là hoạt động kinh doanh bất động sản và giao dịch nào được gọi là giao dịch liên quan đến kinh doanh bất động sản?
Hoạt động kinh doanh bất động sản bao gồm KD BĐS và kinh doanh dịch vụ BĐS
 - Các loại nhà, công trình xây dựng theo quy định của pháp luật về xây dựng
 - quyền sử dụng đất được tham gia thị trường bất động sản theo quy định của pháp luật đất đai
 - các loại bất động sản khác theo quy định của pháp luật
 - căn cứ vào tình hình phát triển kinh tế - xã hội, thị trường bds lộ trình hội nhập kinh tế quốc tế, chính phủ quy định cụ thể các loại bất động sản được đưa vào kinh doanh
- giao dịch gọi là giao dịch liên quan đến KD BĐS gồm:
 1. Mua bán nhà ở gắn liền với quyền sử dụng đất ở
 2. mua bán nhà ở không có quyền sử dụng đất ở
 3. chuyển nhượng quyền sử dụng đất
 4. cho thuê nhà ở
 5. giao dịch thế chấp nhà ở
 6. giao dịch thuê mua nhà ở
 7. giao dịch chuyển đổi quyền sở hữu nhà ở
 8. môi giới bất động sản;
 9. định giá bất động sản;
 10. tư vấn bất động sản;
 11. đấu giá bất động sản;
 12. quảng cáo bất động sản;
 13. quản lý bất động sản.

Câu 2 : Phân tích ảnh hưởng của các đặc điểm của kinh doanh bất động sản đến hoạt động đầu tư kinh doanh nhà ở. Liên hệ với thực tiễn và rút ra ý nghĩa.

- Phân tích ảnh hưởng của các đặc điểm kinh doanh bất động sản đến hoạt động đầu tư kinh doanh nhà ở
 - Đặc điểm 1: Kinh doanh BĐS là hoạt động mang tính cục bộ và khu vực
Vì bất động sản là nhà ở có vị trí cố định: Vị trí của BĐS là nhà ở rất khác nhau, vì vậy nó mang lại thu nhập cho chủ sở hữu và nhà kinh doanh nhà ở những lợi ích khác nhau. Biểu hiện:
 - + Mọi hoạt động kinh doanh nhà ở phải gắn liền với vị trí của nhà ở. Môi trường xung quanh nhà ở có vai trò quan trọng đối với giá trị của nhà ở. Ví dụ như nhà ở cùng khu vực bờ hồ Hoàn Kiếm có cùng diện tích và kiến trúc nhưng nhà ở mặt ngoài Hồ Hồ sẽ có giá trị cao hơn so với nhà ở trong ngõ cùng khu vực bờ hồ. Hoặc là các nhà ở ở khu vực đô thị mới với cùng diện tích là 72m² thì nhà ở có 3 mặt tiền sẽ đắt hơn nhà 2 mặt tiền và đắt hơn nhà 1 mặt tiền, tương tự như vậy nhà ở 2 mặt tiền mà có một mặt hướng ra khu vườn hoa hay khu công viên thì sẽ đắt hơn nhà 2 mặt tiền bt hoặc là nhà 2 mặt tiền đường lớn sẽ đắt hơn nhà 2 mặt tiền đường nhỏ....
 - + Những hoạt động kinh doanh ở những địa bàn, khu vực khác nhau cũng khác nhau, không thể áp dụng mô hình kinh doanh của nơi này cho nơi khác. Ví dụ giá nhà ở của thành phố thì khác với nông thôn, của khu vực trung tâm thành phố HN khác với khu vực ngoại thành...
 - + Các hoạt động kinh doanh ảo chỉ thực hiện được một công đoạn trong công trình kinh doanh chứ không thể là một hoạt động kinh doanh hoàn chỉnh. tức là nó chỉ phản ánh một phần nào đó việc kinh doanh BĐS chứ không phải là hoàn toàn vì vậy có nhiều trường hợp xuất hiện các trung tâm môi giới ma, giới thiệu khác với sản phẩm thực tế.
 - Ý nghĩa:
 - không thể dập khuôn máy móc cho các hoạt động kinh doanh ở những khu vực, địa bàn và vị trí khác nhau.
 - Người kinh doanh phải có khả năng nhận biết, phân tích đánh giá được sự giống và khác biệt trong KD BĐS nói chung và kinh doanh nhà ở nói riêng giữa các vùng và các khu vực khác nhau.
 - Hoạt động KD BĐS phải đầy đủ gồm nhiều quá trình: Từ xuất hiện ý tưởng, tổ chức đầu tư, tổ chức sản xuất, tổ chức quản lý, tổ chức tiêu thụ, hoạt động sau bán hàng... chỉ tính riêng quá trình tiêu thụ đã bao gồm khá nhiều khâu: Từ giới thiệu, đàm phán, kiểm tra thực địa, hoàn thiện thủ tục pháp lý... và qua đó hoạt động kinh doanh nhà ở cũng phải tuân theo đầy đủ các bước như trên nếu thiếu một trong các bước đó thì nó có khả năng thông tin về nhà ở đó là kém trung thực.
 - * Đặc điểm 2: KD BĐS là hoạt động đầu tư lớn và lâu dài và kinh doanh nhà ở cũng vậy
Vì: + Vì thường mua nhà mang tính cố định và là hoạt động đầu tư dài hạn vì nhà ở có thời gian sử dụng lâu dài: Vật lý và tuổi thọ kinh tế
 - + BĐS có giá trị lớn: gắn liền với đất đai, đầu tư công trình, giá trị mang lại, bảo tồn giá trị, cung nhỏ hơn cầu.
 - + BĐS là loại hàng hoá không thể thay thế được
 - Vận dụng:
 - Muốn kinh doanh nhà ở phải có tiềm lực về tài chính
 - phải có chiến lược kinh doanh dài hạn
 - đầu tư lâu dài, trải qua nhiều quá trình, nhiều công đoạn từ định hướng đầu tư, khảo sát, đầu tư xây dựng... đến lưu thông tiêu thụ, hoàn thành thủ tục pháp lý...

- Để có thể đạt hiệu quả trong kinh doanh, phải đủ tiềm lực về mọi mặt và thương hiệu, uy tín đóng vai trò quan trọng trên thị trường. Mặt khác phải rất quan tâm đến việc xây dựng chiến lược kinh doanh của DN.

- Đầu tư lâu dài, trải qua nhiều quá trình, nhiều công đoạn từ định hướng đầu tư, khảo sát, đầu tư xây dựng... đến lưu thông tiêu thụ, hoàn thành thủ tục pháp lý...

Để có thể đạt hiệu quả trong kinh doanh, phải đủ tiềm lực về mọi mặt và thương hiệu, uy tín đóng vai trò quan trọng trên thị trường. Mặt khác phải rất quan tâm đến việc xây dựng chiến lược kinh doanh của DN.

Đặc điểm 3: Kinh doanh BĐS là hoạt động nhạy cảm, chịu ảnh hưởng mạnh mẽ của pháp luật và chính sách. Đặc biệt là kinh doanh nhà ở ở Việt Nam, do hệ thống pháp luật còn chưa thực sự được chặt chẽ vì tính minh bạch trong BĐS là yếu tố vô cùng quan trọng, hơn nữa Việt Nam là một nước Á Đông nên về tín ngưỡng tâm linh về hình dáng kiến trúc nhà và hướng nhà rất quan trọng đối với từng người và đặc tính tuổi mỗi người.

Vì: + Nhà nước quản lý toàn bộ BĐS, trước hết là đất đai rồi đến các công trình xây dựng, tài sản trên đất thông qua các luật: Luật đất đai, luật xây dựng, luật KD BĐS...

+ Quan hệ cung cầu BĐS khá nhạy cảm, nhìn chung cung nhỏ hơn cầu, do đó nhà nước cần phải điều tiết thông qua hệ thống pháp luật và chính sách

- Vận dụng: + Muốn kinh doanh phải am hiểu luật pháp và các chính sách của nhà nước trong từng thời kỳ, từng khu vực: các loại Luật liên quan các quy định liên quan đến quyền, KDBĐS các chính sách về quy hoạch và đầu tư...

- hoạt động kinh doanh bắt buộc phải trải qua các quy trình pháp lý. Quy trình này vừa mang tính bắt buộc, vừa là sự cần thiết khách quan.

- Nhà kinh doanh phải biết cách phân tích chính sách để tìm kiếm cách thức phương hướng kinh doanh, tìm hàng lang giới hạn, dự báo xu hướng biến động thị trường ảnh hưởng đến kinh doanh.

Đặc điểm 4: Hoạt động KD BĐS vừa là hoạt động đa ngành, vừa là hoạt động kinh doanh đặc thù

- tính đặc thù thể hiện:

+ là thị trường không hoàn hảo, cung phản ứng chậm hơn cầu

+ Thiếu thông tin thị trường, khó so sánh được.

+ một số loại hàng hoá bất động sản mang tính độc quyền, gắn với vị trí cảnh quan môi trường.

+ Cầu phức tạp, chịu ảnh hưởng nhiều yếu tố cả tâm linh, tập quán thói quen...

- tính đa ngành thể hiện:

+ khâu sản xuất: những vấn đề kinh tế đất đai: định giá, khả năng sinh lợi.. Những vấn đề kỹ thuật đất đai: thổ nhưỡng, nông hoá, tầng địa chất... Những vấn đề đầu tư xây dựng các công trình trên đất: kỹ thuật: ý tưởng, kiến trúc, mỹ thuật, Kinh tế: vốn đầu tư, chi phí xây dựng, giá thành, lợi nhuận...

+ khâu lưu thông: Marketing, bán, cho thuê, môi giới, thế chấp, bảo hiểm, tư vấn, sau bán hàng, pháp lý...

+ khâu đầu tư và khai thác BĐS: quá trình đầu tư, nguồn vốn sử dụng, những vấn đề tài chính bất động sản, quản lý bất động sản...

- Yêu cầu vận dụng:

+ nhà kinh doanh phải có sự am hiểu, có kiến thức rộng, có kinh nghiệm trên nhiều lĩnh vực: kinh tế, kỹ thuật, xã hội, chính trị...

+ phải có những kiến thức đặc thù của ngành, từ đó mới có thể đưa ra những quyết định chính xác và có hiệu quả.

CÂU 3. PHÂN TÍCH ẢNH HƯỞNG CÁC ĐẶC ĐIỂM CỦA KD BĐS ĐẾN HĐĐT KD VĂN PHÒNG CHO THUÊ. LIÊN HỆ, RÚT KINH NGHIỆM

Đặc điểm: KD BĐS là hoạt động nhạy cảm, chịu ảnh hưởng mạnh của pháp luật và chính sách

Bất động sản đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế của mỗi quốc gia, ngày càng chiếm tỷ trọng lớn và có ảnh hưởng đối với sự phát triển của nền kinh tế. Khi bất động sản trở thành hàng hoá, thị trường bất động sản được hình thành. Thị trường bất động sản là sự mua bán, trao đổi bất động sản, là thị trường của các hoạt động giao dịch như chuyển nhượng, mua, bán, cho thuê, thế chấp... bất động sản trong phạm vi không gian và thời gian nhất định. Nhà nước quản lý toàn bộ BĐS thông qua luật đất đai, luật xây dựng, luật KD BĐS... Nhà đầu tư muốn kinh doanh văn phòng cho thuê phải am hiểu luật pháp và các chính sách của nhà nước trong từng thời kì, từng khu vực... từ đó tìm ra cách thức, phương hướng kinh doanh, dự báo xu hướng biến động của thị trường.

Ví dụ:

Từ nay đến năm 2012, tỷ lệ xây dựng văn phòng cao tầng hơn sẽ được tập trung xây dựng tại quận, huyện khu vực phía Tây, nơi cho phép xây dựng các tòa nhà cao hơn so với tòa nhà chỉ được phép xây 8 - 10 tầng ở quận Hoàn Kiếm. Theo đó, cùng với công trình tòa tháp Keangnam cao 65 tầng trên đường Phạm Hùng, năm 2011 dự báo có khoảng 91.000 m² văn phòng hạng A được đưa vào thị trường.

Đặc điểm: KD BĐS là hoạt động mang tính cục bộ và khu vực

BDS có vị trí cố định, vị trí BĐS khác nhau sẽ mang lại cho nhà kinh doanh những giá trị khác nhau. Mọi hđ kinh doanh phải gắn liền với vị trí của BĐS. Môi trường xq có vai trò vô cùng quan trọng đối với giá trị của BĐS. Chúng ta không thể áp dụng mô hình kinh doanh ở nơi này cho nơi khác. Trong đầu tư KD văn phòng cho thuê, ta không thể dập khuôn một cách máy móc cho hđ ở các vùng khác nhau. Ví dụ: tại các trung tâm thành phố ta có thể đầu tư kinh doanh văn phòng cho thuê nhưng ta không thể mang nó về nông thôn để đầu tư được. Nhà kinh doanh phải có khả năng nhận biết và phân tích được sự tương đồng và khác biệt trong KD giữa các khu vực.

Các văn phòng cho thuê thường được xây dựng tại những nơi giao thông thuận lợi, kinh tế phát triển, diễn ra nhiều giao dịch... ví dụ: ba tòa nhà văn phòng vừa ra mắt thị trường trong năm nay là Plaschem (quận Long Biên), Tháp CEO (huyện Từ Liêm) và Tòa tháp Handiresco (quận Ba Đình)

Đặc điểm: KD BĐS là hoạt động đầu tư lớn và lâu dài

BDS là hàng hoá lâu bền, có giá trị lớn, không thể thay thế được. Các nhà đầu tư muốn kinh doanh VPCT thì phải có tiềm lực tài chính: chi phí xây dựng các tòa nhà văn phòng cho thuê lớn và thu hồi vốn cũng khá dài. Điều này còn chưa tính đến yếu tố rủi ro khi các văn phòng này được xây dựng việc lên nhưng không có người thuê. ví dụ: giá thuê văn phòng TP HCM đã giảm rất mạnh từ thời điểm đỉnh của giai đoạn đầu năm ngoái, khoảng 70 USD một m² xuống khoảng 45 USD năm nay và có thể còn xuống thấp hơn nữa, khoảng 30 USD. Giá thuê cho các văn phòng hạng B cũng đã giảm gần 50%, từ mức 45 USD xuống còn khoảng 28 USD một m². Văn phòng hạng thấp hơn từ dưới 40 USD xuống còn chỉ 15 đến 25 USD. Đầu tư văn phòng thời điểm này không phải là sự lựa chọn thông minh. Thị trường đầu tư văn phòng cho thuê hiện rất ảm đạm và thời điểm phục hồi khó dự báo, có thể cần rất nhiều thời gian. Nếu DN không có tài chính mạnh thì sẽ không thể trụ được.

Bên cạnh đó, các DN cần có chiến lược kinh doanh dài hạn. Quá trình đầu tư phải trải qua nhiều công đoạn: vấn đề quản lý vốn, phân bổ chi phí, phân tích kinh doanh phức tạp đòi hỏi nhà kinh doanh VPCT phải có tri thức.

Đặc điểm: là HĐ KD đa ngành vừa là hoạt động KD đặc thù

Thị trường BĐS là thị trường không hoàn hảo, cung phản ứng chậm, thiếu thông tin, khó so sánh, hàng hoá mang tính độc quyền. Hoạt động KD BĐS là hoạt động đa ngành, nó liên quan đến nhiều khâu từ sản xuất đến đầu tư XD BĐS, lưu thông, khai thác... Nhà đầu tư nói chung và nhà ĐT VPCT nói riêng phải có kiến thức sâu rộng: kinh tế, tài chính, kỹ thuật, ngoại giao...

Sôi sục ở nhiều nơi, thì tình hình cho thuê văn phòng lại khá ảm đạm. Kinh tế suy giảm, doanh nghiệp trong khi thị trường nhà đất đang nghiệp hạn chế mở rộng trụ sở, trong khi nguồn cung liên tục tăng, đã khiến giá thuê văn phòng giảm mạnh.

THỰC TIỄN VN

Tình hình cho thuê văn phòng lại khá ảm đạm. Kinh tế suy giảm, doanh nghiệp trong khi thị trường nhà đất đang nghiệp hạn chế mở rộng trụ sở, trong khi nguồn cung liên tục tăng, đã khiến giá thuê văn phòng giảm mạnh. Theo thông tin mới nhất, giá văn phòng cho thuê tại TP.HCM giảm từ 30-50% trong thời gian qua. Ngay tại Hà Nội, nơi được coi là có “truyền thống” giữ giá, thì giá thuê văn phòng cũng đã giảm từ 10-20%. Bởi, những doanh nghiệp lớn trong nước, phần lớn đã có sẵn trụ sở. Họ cũng không sẵn sàng thuê thêm văn phòng trong thời điểm này. Còn các công ty nhỏ và vừa thì thuê căn hộ hoặc biệt thự làm văn phòng để tiết kiệm chi phí.

Trong tình trạng khó khăn hiện nay, để lôi kéo và giữ chân được khách hàng của mình, nhiều chủ đầu tư cao ốc văn phòng bắt buộc phải giảm giá cho thuê.

Theo thống kê của Công ty tư vấn BĐS Savills Việt Nam, đến cuối 2009, Hà Nội sẽ có thêm gần 200.000m² văn phòng, chủ yếu hạng B và C. Trong vài năm tới, nguồn cung này có thể lên đến 1 triệu m².

Công ty Tư vấn bất động sản CB Richard Ellis Việt Nam mới đây cũng dự báo, trong năm nay, thị trường văn phòng cho thuê sẽ dư thừa rất nhiều.

Tuy nhiên, trong vòng 3 tuần trở lại đây, phân khúc văn phòng cho thuê có dấu hiệu đảo chiều, một số nơi sôi động trở lại, đặc biệt là văn phòng hạng C hoặc khu xa trung tâm.

CÂU 4. PHÂN TÍCH ẢNH HƯỞNG CÁC ĐẶC ĐIỂM CỦA KD BĐS ĐẾN HĐ ĐT KD THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ. LIÊN HỆ, RÚT KINH NGHIỆM

Đặc điểm: KD BĐS là hoạt động nhạy cảm, chịu ảnh hưởng mạnh của pháp luật và chính sách

Bất động sản đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế của mỗi quốc gia, ngày càng chiếm tỷ trọng lớn và có ảnh hưởng đối với sự phát triển của nền kinh tế. Khi bất động sản trở thành hàng hoá, thị trường bất động sản được hình thành. Thị trường bất động sản là sự mua bán, trao đổi bất động sản, là thị trường của các hoạt động giao dịch như chuyển nhượng, mua, bán, cho thuê, thế chấp... bất động sản trong phạm vi không gian và thời gian nhất định. Nhà nước quản lý toàn bộ BĐS thông qua luật đất đai, luật xây dựng, luật KD BĐS... Nhà đầu tư muốn kinh doanh BĐS thương mại dịch vụ phải am hiểu luật pháp và các chính sách của nhà nước trong từng thời kỳ, từng khu vực... từ đó tìm ra cách thức, phương hướng kinh doanh, dự báo xu hướng biến động của thị trường. ví dụ:

Nhà nước có quyết định cho phép các quan, huyện khu phía tây được phép xây dựng các toà nhà cao trên 10 tầng, từ nay đến năm 2012, tỷ lệ xây dựng văn phòng cao tầng hơn sẽ được xây dựng tại đây. Còn ở khu vực nội thành các khu trung tâm đều không được xây vượt was 8-10 tầng.

Đặc điểm: KD BĐS là hoạt động mang tính cục bộ và khu vực

BĐS có vị trí cố định, vị trí BĐS khác nhau sẽ mang lại cho nhà kinh doanh những giá trị khác nhau. Mọi hđ kinh doanh phải gắn liền với vị trí của BĐS. Môi trường xq có vai trò vô cùng quan trọng đối với giá trị của BĐS. Giá thuê mặt bằng kinh doanh ở VINCOM không thể giống với giá thuê ở 1 khu khác. Chúng ta không thể áp đặt mô hình kinh doanh ở nơi này cho nơi khác. Trong đầu tư KD BĐS TMDV ta không thể dập khuôn một cách máy móc cho hđ ở các vùng khác nhau. Ví dụ: tại các trung tâm thành phố ta có thể đầu tư kinh doanh BĐS TMDV nhưng ta không thể mang nó về nông thôn để đầu tư được. Nhà kinh doanh phải có khả năng nhận biết và phân tích được sự tương đồng và khác biệt trong KD giữa các khu vực. Việc đầu tư kinh doanh BĐS TM ở HN không thể giống với các tỉnh khác. HN là trung tâm kinh tế của miền bắc, mọi hoạt động thương mại diễn ra rất mạnh mẽ ở đây. Các TTTM thường tập trung tại những nơi giao thông thuận lợi, kinh tế phát triển, người dân có đời sống cao.

Đặc điểm: KD BĐS là hoạt động đầu tư lớn và lâu dài

BĐS là hàng hoá lâu bền, có giá trị lớn, k thể thay thế được. Các nhà đầu tư muốn kinh doanh BĐS TMDV thì phải có tiềm lực tài chính : chi phí xây dựng các toà nhà TTTM cho thuê lớn và thu hồi vốn cũng khá dài . Điều này còn chưa tính đến yếu tố rủi ro khi các văn phòng này được xây dựng việc lên nhưng k có người thuê. Tr ước kia ngu ồn v ốn chủ yếu l à vay của NHTM nhưng nay còn thêm nguồn vốn từ phát hành cổ phiếu, trái phiếu. Bên cạnh đó, các dn cần có chiến lược kinh doanh dài hạn, thu hút sự wan tâm của các nhà đầu tư đến BĐS TM. Quá trình đầu tư phải trải wa nhiều công đoạn: vấn đề wán lý vốn, phân bổ chi phí, phân tích kinh doanh phức tạp đòi hỏi nhà kinh doanh VPCT phải có tri thức.

Đặc điểm: là hđ kd đa ngành vừa là hoạt động KD đặc thù

Thị trường BĐS là thị trường không hoàn hảo, cung phản ứng chậm, thiếu thông tin, khó so sánh, hàng hoá mang tính độc quyền. Hoạt động KD BĐS là hoạt động đa ngành, nó liên wan đến nhiều khâu từ sản xuất đến đầu tư xd BĐS ,luu thông, khai thác...Nhà đầu tư nói chung và nhà đtư BĐS TMDV nói riêng phải có kiến thức sâu rộng: kinh tế, tài chính, kĩ thuật, ngoại giao...Nh à đ ầu t ư cần phải có kiến thức đặc thù của ngành từ đó đưa ra những quyết định chính xác và hiệu wá.

THỰC TIỄN VN

Trong khi các dự án căn hộ, đất nền dự án đang giảm giá, hoặc giãn tiến độ thì nhiều dự án bất động sản thương mại vẫn mạnh dạn triển khai. khó khăn của các công ty bất động sản hiện nay là giá vật liệu xây dựng tăng rất mạnh. Tuy nhiên, giá đất đang giảm nhiệt do thị trường rơi vào tình trạng ảm đạm nên "bù qua, sót lại cũng cân bằng được". Bà Tranh khẳng định, thị trường bất động sản đang đHàng loạt doanh nghiệp khó khăn về vốn, tình trạng sang nhượng dự án đang diễn ra trong thị trường căn hộ cao

cấp và đất dự án. Tuy nhiên, trong bối cảnh khó khăn đó, cơ hội đang đến với những chủ đầu tư trường vốn với những dự án bất động sản thương mại. Đó cũng là điểm sáng cho thị trường âm thầm hiện nay. Ông bằng chứng chỉ ở loại căn hộ và đất dự án. Còn mảng bất động sản thương mại thì vẫn luôn nóng. Điều mà các nhà đầu tư cần quan tâm đến là nên đầu tư KD BĐS TMDV như thế nào cho phù hợp với từng khu vực, sử dụng và huy động vốn cho phù hợp đồng thời có biện pháp thu hút các nhà đầu tư vào BĐS của mình.

CÂU 5. . PHÂN TÍCH ẢNH HƯỞNG CÁC ĐẶC ĐIỂM CỦA KD BĐS ĐẾN HĐ ĐT BĐS CÔNG NGHIỆP. LIÊN HỆ, RÚT KINH NGHIỆM

Đặc điểm: KD BĐS là hoạt động nhạy cảm, chịu ảnh hưởng mạnh của pháp luật và chính sách

Bất động sản đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế của mỗi quốc gia, ngày càng chiếm tỷ trọng lớn và có ảnh hưởng đối với sự phát triển của nền kinh tế. Khi bất động sản trở thành hàng hoá, thị trường bất động sản được hình thành. Thị trường bất động sản là sự mua bán, trao đổi bất động sản, là thị trường của các hoạt động giao dịch như chuyển nhượng, mua, bán, cho thuê, thế chấp... bất động sản trong phạm vi không gian và thời gian nhất định. Nhà nước quản lý toàn bộ BĐS thông qua luật đất đai, luật xây dựng, luật KD BĐS... Nhà đầu tư muốn kinh B ĐS CN phải am hiểu luật pháp và các chính sách của nhà nước trong từng thời kỳ, từng khu vực.. từ đó tìm ra cách thức, phương hướng kinh doanh, dự báo xu hướng biến động của thị trường.

Đất nước ta đang trong tiến trình CNH-HĐH nên vấn đề xây dựng hạ tầng khu công nghiệp, khu chế xuất đang được Chính phủ đặc biệt quan tâm. Theo dự kiến, đến năm 2010, quỹ đất dành cho những khu này sẽ tăng lên 65.000 ha và 80.000 ha vào năm 2020.

Năm 2015, dự kiến sẽ xây dựng 113 khu công nghiệp mới và cải tạo, mở rộng 27 khu cũ. Những con số trên cho thấy việc thị trường bất động sản công nghiệp là một thị trường đầy tiềm năng. Đây cũng là thị trường nhận được nhiều sự quan tâm của nhà nước và các tỉnh thành. Các nhà đầu tư nhận được nhiều sự ưu ái như giảm thuế đất, hỗ trợ vốn... Tuy nhiên các nhà đầu tư cũng phải tuân theo 1 số quy định như: môi trường, giải quyết việc cho người dân mất đất...

Từ nhiều ưu đãi, hoạt động ĐT BĐS CN phát triển mạnh mẽ. Nó phát triển mạnh đến mức nhà nước khó có thể kiểm soát được, tỉ lệ lấp đầy chỉ đạt khoảng 50%. cũng đã vượt was cầu

Đặc điểm: KD BĐS là hoạt động mang tính cục bộ và khu vực

BĐS có vị trí cố định, vị trí BĐS khác nhau sẽ mang lại cho nhà kinh doanh những giá trị khác nhau. Mọi hđ kinh doanh phải gắn liền với vị trí của BĐS. Môi trường xq có vai trò vô cùng quan trọng đối với giá trị của BĐS.

Khu công nghiệp được đặt ở vị trí thuận lợi, gần cảng biển, cảng hàng không, ga xe lửa, có cơ sở hạ tầng kỹ thuật thuận lợi như hệ thống đường giao thông, hệ thống cấp thoát nước, hệ thống lưới điện quốc gia, hệ thống thông tin, viễn thông; điều kiện về nguồn nhân lực dồi dào; tính hấp dẫn các nhà đầu tư về vị trí và điều kiện sinh hoạt; chi phí xây dựng kết cấu hạ tầng kỹ thuật thấp và được địa phương, các ngành hỗ trợ tạo điều kiện ...những điểm trên phải được xem xét trên khía cạnh hiện tại và sự duy trì khả năng ấy trong tương lai. KCN đảm bảo được nhiều điều kiện thuận lợi thì khả năng thành công là rất cao và ngược lại nếu không đáp ứng được các yêu cầu trên thì sẽ rất khó khăn trong quá trình hình thành, phát triển và thu hút đầu tư và hiệu quả đầu tư phát triển KCN sẽ thấp và rất dễ thất bại. Ở những khu vực, địa bàn, vị trí khác nhau, thị trường KD BĐS CN cũng khác nhau. Trong 11 tỉnh và thành phố của khu vực đồng bằng sông Hồng, Hà Nội là Thủ đô và là thành phố lớn nhất còn Hải Phòng là thành phố cảng lớn nhất miền Bắc. Nằm giữa 2 thành phố này là tỉnh Hưng Yên và Hải Dương, được nối với nhau bằng quốc lộ 5A và tuyến đường sắt Hà Nội - Hải Phòng. Đường cao tốc ô

tô Hà Nội - Hải Phòng vừa được khởi công vào tháng 5/2008 hứa hẹn sẽ tạo điều kiện để phát triển các tỉnh thuộc trục Đông - Tây này.

Tất cả người kinh doanh phải phải có khả năng nhận biết, phân tích, đánh giá được sự tương đồng và khác biệt trong KD BĐS CN giữa các vùng từ đó có chiến lược kinh doanh phù hợp

Đặc điểm: KD BĐS là hoạt động đầu tư lớn và lâu dài

BĐS là hàng hoá lâu bền, có giá trị lớn, không thể thay thế được. Các nhà đầu tư muốn kinh doanh BĐS CN thì phải có tiềm lực tài chính. CP cho việc hình thành các BĐS CN rất lớn: cấp san lấp MB, CP xây dựng CSHT, giải quyết vấn đề môi trường, việc làm cho người dân mất đất... Các DN chỉ vào các KCN khi nó đã hoàn thiện đầy đủ. Nguồn vốn chủ yếu được huy động từ nguồn vốn đầu tư nước ngoài FDI. Hoạt động này cũng hàm chứa rủi ro lớn khi các KCN được xây dựng lên mà không có DN thuê. Điều này đòi hỏi các nhà đầu tư phải có chiến lược kinh doanh phù hợp, dài hạn, phải đủ tiềm lực về mọi mặt, thương hiệu uy tín.

Đặc điểm: là hđ kd đa ngành vừa là hoạt động KD đặc thù

Thị trường BĐS là thị trường không hoàn hảo, cung phản ứng chậm, thiếu thông tin, khó so sánh, hàng hoá mang tính độc quyền. Hoạt động KD BĐS là hoạt động đa ngành, nó liên quan đến nhiều khâu từ sản xuất đến đầu tư xd BĐS, lưu thông, khai thác... Nhà đầu tư nói chung và nhà đtư CPCT nói riêng phải có kiến thức sâu rộng: kinh tế, tài chính, kỹ thuật, ngoại giao... Nhà đầu tư cần làm tốt việc sử dụng vốn để xd BĐS CN, xd BĐS CN như thế nào, làm thế nào để thu hút các nhà đầu tư... Nhà đtư phải có những kiến thức đặc thù của KD BĐS CN để từ đó có những quyết định chính xác, có hiệu quả.

Thực tiễn VN

Hiện cả nước có 2.600 dự án có vốn đầu tư nước ngoài trị giá 25,3 tỉ USD, chiếm 72% quỹ đất của khu công nghiệp, khu chế xuất và chiếm 60% nguồn vốn FDI. Bên cạnh đó, nhiều doanh nghiệp (DN) trong nước cũng đã đầu tư 2.800 dự án, tổng giá trị khoảng 437,5 tỉ USD.

Tuy nhiên, phân khúc thị trường bất động sản công nghiệp vẫn đang trong tình trạng cung không đủ cầu. Tình trạng này đã khiến hầu hết các khu công nghiệp, khu chế xuất tại TPHCM, Đồng Nai, Bình Dương đang bị “vất kiệt” với hiệu suất sử dụng gần như 100%.

Trong đó, nhiều khu công nghiệp đang phát triển ở giai đoạn 3, 4, thậm chí giai đoạn 5. Ngoại trừ các khu công nghiệp, khu chế xuất mới thành lập hoặc đang mở rộng quy mô, còn lại đều có hệ số sử dụng đất từ 60%-100%. Tình trạng cung không đủ cầu đã khiến các tập đoàn đa quốc gia phải áp dụng phương thức “xí” chỗ trước khi khu đất được xây dựng

Theo dự kiến, đến năm 2010, quỹ đất dành cho khu công nghiệp, khu chế xuất sẽ tăng lên 65.000 ha và 80.000 ha vào năm 2020. Năm 2015, dự kiến sẽ xây dựng 113 khu công nghiệp mới và cải tạo, mở rộng 27 khu công nghiệp cũ. Những con số trên cho thấy việc thị trường bất động sản công nghiệp là một thị trường đầy tiềm năng. Dự báo, thị trường này sẽ sôi động trong vòng một vài năm tới.

Tuy nhiên, không nên coi bất động sản công nghiệp là giải pháp kinh doanh thay thế trong một thời

gian ngắn. Bởi dù đầu tư ở bất kỳ thị trường nào cũng đều đòi hỏi sự am hiểu và chuẩn bị trong một thời gian nhất định và đã gọi là đầu tư thì phải là đầu tư dài hạn. Nếu các DN có ý định đầu tư thì nên coi đây là thị trường để đầu tư mang tính chiến lược, lâu dài.

Chương II : Tạo lập doanh nghiệp bất động sản

Câu 1 : Cơ hội kinh doanh là gì? Để đánh giá khả năng tận dụng cơ hội kinh doanh, nhà quản trị cần phải chú ý đến những vấn đề gì? Hãy phân tích những vấn đề đó.

Trả lời:

Cơ hội kinh doanh là dịp, thời điểm kinh doanh gặt hái được thành công.

Cơ hội kinh doanh bds là dịp, thời điểm kinh doanh bds gặt hái được thành công.

Khi nói đến cơ hội kinh doanh là nói đến những tác động của môi trường kinh doanh đến kinh doanh một lĩnh vực, một mặt hàng nào đó.

Cơ hội kinh doanh là khách quan, là tất yếu của thị trường với quan hệ cung, cầu và giá cả. người kinh doanh phải phân tích nhận biết đánh giá được cơ hội kinh doanh và tận dụng cơ hội đó.

Các yếu tố liên quan đến cơ hội kinh doanh cũng là những vấn đề nhà quản trị cần phải chú ý đến để đánh giá khả năng tận dụng cơ hội kinh doanh:

- Phải có năng lực nhận định, đánh giá và xác định đúng cơ hội.
- Phải có đầy đủ điều kiện, nguồn lực và bản lĩnh để tận dụng.

Phân tích cơ hội kinh doanh

- Đánh giá cơ hội kinh doanh

Thực chất là điều tra, nắm bắt tình hình cầu, cung và giá cả của những bất động sản và dịch vụ bất động sản có cơ hội trên thị trường.

- Đánh giá mức độ rủi ro và khả năng chống đỡ

Rủi ro về tài sản

Rủi ro về những vấn đề pháp lý kinh doanh

Những rủi ro của thị trường

Người kinh doanh, khi tạo lập doanh nghiệp cần phải phân tích, dự báo tất cả những rủi ro, so sánh với các lĩnh vực khác, so sánh với những cơ hội kinh doanh để xác định khả năng chống đỡ, dự tính kết quả và hiệu quả của đầu tư kinh doanh, đảm bảo tính khả thi của doanh nghiệp khi bắt đầu những hướng kinh doanh mới.

Phân tích ví dụ về cơ hội kinh doanh bds ở Việt Nam để làm rõ những vấn đề mà nhà quản trị cần phải chú ý tới:

Với kinh nghiệm hơn 15 năm kinh doanh thành công, bà Hạnh cho rằng, trong lĩnh vực bất động sản, điều cốt yếu đầu tiên là phải biết nắm bắt cơ hội đầu tư. "Cơ hội không tự nhiên đến mà mọi người phải đi tìm kiếm cơ hội", trong quá trình tìm kiếm ấy, việc xác định đâu là thời điểm mà ta có thể chớp lấy cơ hội đầu tư là hết sức quan trọng.

Thị trường bất động sản Việt Nam sở dĩ luôn nóng lạnh bất thường, thậm chí có những "con sốt ảo" cung thừa và cầu thiếu không thể liên thông được với nhau có nguyên nhân từ tâm lý kinh doanh kiểu

"đám đông" của nhiều nhà đầu tư. Khi thị trường "sốt" thì vô số người "lao" vào mua đất, mua nhà với giá "trên trời", tới khi thị trường "hạ nhiệt" xuống dốc thì số này thua lỗ, không còn ai thiết tha với bất động sản khiến thị trường càng "đóng băng". Theo quan điểm của bà Hạnh, thời điểm thị trường ảm đạm chính là lúc những nhà đầu tư khôn ngoan cần đẩy mạnh kinh doanh, hơn nữa dòng tiền cần được luân chuyển để sinh lời không thể nằm im ở một mảnh đất nào đó.

Trong kinh doanh bất động sản, không nhất thiết nhà đầu tư cần phải có một lượng vốn lớn, quan trọng là phải có tầm nhìn về xu hướng phát triển của thị trường. Cần tìm mua những bất động sản từ lúc chúng có giá trị thấp là một ao hồ hoặc đầm lầy chỉ 2-3 triệu đồng/m² thậm chí vài trăm nghìn đồng 1m², nếu vị trí đó được xác định là sẽ phát triển thành khu đô thị thì giá trị sau đó sẽ cao gấp nhiều lần. Trong trường hợp không thể bán khu đất đó với giá cao thì đó cũng là khối tài sản có giá trị thừa kế hoặc giá trị vay thế chấp ngân hàng, với nhiều người đây còn là nguồn thu nhập thụ động ổn định khi đem đất/nhà cho thuê.

Tuy nhiên, đầu tư bất động sản cũng có rủi ro rất lớn, đó là khi nhà đầu tư mắc sai lầm trong việc đánh giá lợi nhuận của tài sản. Một nhà đầu tư ở Đà Nẵng đã mất trắng 5 tỷ đồng do "lỡ tay" mua một khu đất rộng 1000 m² nằm trong vùng quy hoạch của thành phố chỉ được đền bù vài trăm triệu đồng. Do đó, lời khuyên với các nhà đầu tư là phải quan tâm tới tính pháp lý của bất động sản trước khi đặt bút ký mua. Miếng đất dù có vị trí địa lý đẹp, địa thế tốt nhưng nếu là đất quy hoạch hoặc đất tranh chấp thì nhất thiết nên từ chối. Còn nếu đã thăm định chắc chắn về các điều kiện pháp lý, khả năng sinh lời cao, hợp với năng lực bỏ vốn thì nhà đầu tư chỉ cần quyết đoán để không bỏ lỡ cơ hội mua vào, nếu không thể tự quyết định hãy tìm tới các tư vấn viên, hoặc những người có kinh nghiệm để thoát khỏi tâm lý "sợ mất".

Cũng tại buổi hội thảo, đại diện Công ty Cổ phần Bất động sản An Khang chia sẻ thông tin về những vị trí bất động sản có thể sinh lời cao hiện nay tại Hà Nội. Theo đó, các vị trí thuộc thành phố Hà Đông cũ như khu Văn Quán, Văn Khê chưa bao giờ đứng giá trong 3 năm trở lại đây, trừ khu Văn Phú ít biến động hơn trong năm 2008. Ngoài ra, các khu Văn Canh, Tây Mỗ cũng là gợi ý mà các nhà đầu tư có thể tham khảo. Bằng kinh nghiệm của cá nhân, bà Hạnh cho rằng, hiện đang là thời điểm thích hợp để đầu tư bất động sản.

Nhận định trên là có cơ sở, vì theo ông Đặng Quang Phán, Phó Vụ trưởng Vụ Chính sách và Pháp chế thuộc Tổng cục Quản lý đất đai, dự báo, tới năm 2010, dân số cả nước là 93 triệu người, bình quân mỗi người dân đô thị sẽ có 80 m² đất đô thị. Riêng tại Hà Nội, quỹ nhà, đất tái định cư cần khoảng 25.000 lô đất căn hộ và khoảng 1.000 căn hộ chung cư, tổng diện tích đất sử dụng tái định cư khoảng 70 ha; Tp Hồ Chí Minh cần tái định cư gần 15.000 hộ dân ở ven kênh rạch, khu đô thị mới Thủ Thiêm cần gần 100 ha đất; thủy điện Sơn La cần hơn 600 ha để tái định cư cho đồng bào dân tộc...

Câu 2: Có cơ hội kinh doanh nào cho một cá nhân không đủ điều kiện thành lập doanh nghiệp kinh doanh bất động sản nhưng muốn được tham gia vào hoạt động kinh doanh bất động sản độc lập không? Hãy luận giải điều đó trên cả giác độ lý luận, pháp lý và thực tiễn.

Trả lời

Tại Điều 4, Luật Kinh doanh Bất động sản năm 2007 quy định rất rõ hoạt động kinh doanh bất động sản bao gồm: kinh doanh bất động sản và kinh doanh dịch vụ bất động sản; K2 - Điều 8 Luật kinh doanh Bất động sản có quy định về điều kiện đối với tổ chức, cá nhân hoạt động kinh doanh bất động sản: Tổ chức, cá nhân khi kinh doanh bất động sản phải thành lập doanh nghiệp hoặc hợp tác xã, phải có vốn pháp định và đăng ký kinh doanh bất động sản theo quy định của pháp luật; và NĐ153/2007/NĐ-CP ngày 15-10-2007

- Điều kiện kinh doanh bất động sản đối với một tổ chức, cá nhân:

- Tổ chức, cá nhân khi kinh doanh bất động sản phải thành lập doanh nghiệp hoặc hợp tác xã, phải có vốn pháp định và đăng ký kinh doanh bất động sản theo quy định của pháp luật.
- Tổ chức, cá nhân khi kinh doanh dịch vụ bất động sản phải thành lập doanh nghiệp hoặc hợp tác xã, đăng ký kinh doanh dịch vụ bất động sản theo quy định của pháp luật
- Tổ chức, cá nhân khi kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản phải có ít nhất một người có chứng chỉ môi giới bất động sản; khi kinh doanh dịch vụ định giá bất động sản phải có ít nhất hai người có chứng chỉ định giá bất động sản; khi kinh doanh dịch vụ sàn giao dịch bất động sản phải có ít nhất hai người có chứng chỉ môi giới bất động sản, nếu có dịch vụ định giá bất động sản thì phải có ít nhất hai người có chứng chỉ định giá bất động sản.
- Cá nhân kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản độc lập phải đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật và có chứng chỉ môi giới bất động sản

- **Điều kiện thành lập doanh nghiệp**

Điều kiện thành lập doanh nghiệp

Theo quy định tại Điều 13 Luật Doanh nghiệp 2005, Các cá nhân muốn thành lập doanh nghiệp tư nhân phải đáp ứng các điều kiện sau đây:

1. Tổ chức, cá nhân Việt Nam, tổ chức, cá nhân nước ngoài có quyền thành lập và quản lý doanh nghiệp tại Việt Nam theo quy định của Luật này, trừ trường hợp quy định tại khoản 2 Điều này.
2. Tổ chức, cá nhân sau đây không được quyền thành lập và quản lý doanh nghiệp tại Việt Nam:
 - a) Cơ quan nhà nước, đơn vị lực lượng vũ trang nhân dân Việt Nam sử dụng tài sản nhà nước để thành lập doanh nghiệp kinh doanh thu lợi riêng cho cơ quan, đơn vị mình;
 - b) Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ, công chức;
 - c) Sĩ quan, hạ sĩ quan, quân nhân chuyên nghiệp, công nhân quốc phòng trong các cơ quan, đơn vị thuộc Quân đội nhân dân Việt Nam; sĩ quan, hạ sĩ quan chuyên nghiệp trong các cơ quan, đơn vị thuộc Công an nhân dân Việt Nam;
 - d) Cán bộ lãnh đạo, quản lý nghiệp vụ trong các doanh nghiệp 100% vốn sở hữu nhà nước, trừ những người được cử làm đại diện theo ủy quyền để quản lý phần vốn góp của Nhà nước tại doanh nghiệp khác;
 - đ) Người chưa thành niên; người bị hạn chế hoặc bị mất năng lực hành vi dân sự;
 - e) Người đang chấp hành hình phạt tù hoặc đang bị Tòa án cấm hành nghề kinh doanh;
 - g) Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật về phá sản

Từ những điều trên thì có thể kết luận rằng “ có cơ hội kinh doanh cho một cá nhân không đủ điều kiện thành lập doanh nghiệp kinh doanh bds nhưng muốn được tham gia vào hoạt động kinh doanh bdx độc lập nếu người đó có đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật và có chứng chỉ môi giới bất động sản. và không vi phạm các điều nêu ở trên.

Câu 3: *Vì sao muốn kinh doanh bất động sản phải thành lập doanh nghiệp hoặc hợp tác xã? Điều đó ảnh hưởng đến thị trường bất động sản như thế nào?*

Bài làm:

Trên thực tế cho thấy các cá nhân không thành lập doanh nghiệp cũng như hợp tác xã vẫn có thể tham gia kinh doanh bất động sản được. Nhưng tại sao muốn kinh doanh bất động sản phải thành lập doanh nghiệp bởi lẽ:

Đảm bảo tính pháp lý:

Pháp luật nhà nước Việt Nam có quy định các Doanh nghiệp hoặc HTX khi muốn tham gia kinh doanh bất động sản phải thành lập doanh nghiệp, hơn nữa bất động sản là hàng hóa có giá trị lớn vì vậy cần phải thành lập DN hoặc HTX để tạo sự minh bạch trong các hợp đồng kinh tế, hạn chế những tranh chấp không đáng có

Tạo niềm tin với đối tác và khách hàng

Việc thành lập doanh nghiệp hoặc HTX cần >= 6 tỷ, hơn nữa phải có địa điểm giao dịch, giấy phép kinh doanh, khi khách hàng đến DN hoặc HTX để giao dịch mua bán thấy yên tâm, tin tưởng >>> Xuất hiện nhu cầu mua và hành vi bán nhiều hơn

Có cơ hội mở rộng quy mô kinh doanh

Nhiều doanh nghiệp hoặc HTX hiện nay đã chú ý tới việc thiết lập site để giới thiệu hình ảnh về doanh nghiệp của mình. đưa thông tin của doanh nghiệp tới khách hàng cũng như đối tác một cách rộng rãi hơn, thêm vào đó là những báo cáo tài chính hàng năm. Những thông tin cụ thể về doanh nghiệp, từ đó khách hàng cũng như đối tác tiếp nhận thông tin về doanh nghiệp ngày càng rộng rãi >>> Tìm được nhiều người có nhu cầu mua và bán bất động sản

Những ảnh hưởng đến thị trường bất động sản

Thành lập doanh nghiệp hoặc HTX rõ ràng tác động mạnh đến thị trường bất động sản ảnh hưởng lớn nhất là giúp cho quá trình giao dịch mua và bán được thuận lợi hơn, ít gặp rắc rối hơn và những quyết định đồng thời nhanh chóng được xuất hiện hơn.

Trước đây nếu như không thành lập doanh nghiệp hoặc HTX hai bên trao đổi mua bán còn rất xem chừng nhau vì còn rất nhiều hoài nghi về phía đối tác? Mọi hành vi dẫn tới quyết định mua và bán rất gượng và luôn ở tình trạng xem chừng đối tác. Nhưng khi thành lập doanh nghiệp, chúng ta tin tưởng nhau hơn, mọi hoài nghi về nhau gần như biến mất, bởi vì nếu có xảy ra tranh chấp hoặc sự cố thì dễ dàng kiện tụng doanh nghiệp này hoặc HTX kia làm ăn không trung thực >>> tạo được như cầu cũng như nguồn cung bất động sản rõ rệt

Câu 4:

Khi đầu tư dự án vào các dự án hạ tầng các khu công nghiệp và các đô thị mới, loại hình doanh nghiệp nào phù hợp nhất? Vì sao? Lấy ví dụ thực tế minh họa.

Bài làm:

Để làm những dự án có quy mô lớn có hai yếu tố cần bàn đến đó là: Vốn và phương cách quản lý

- a) Xét vấn đề về vốn. Đối với các dự án nêu trên chỉ có doanh nghiệp nhà nước hoặc các công ty cổ phần mới có thể làm được các dự án đó
- b) Với doanh nghiệp nhà nước. Họ mạnh bởi lượng vốn của họ khá lớn, nguồn vốn của họ được tài trợ bởi nhà nước và vốn quốc tế rót vào, tiềm lực tài chính của họ rất mạnh, giúp họ có đủ tài chính để có thể tham gia các dự án lớn hơn nữa họ có ưu thế mạnh về quy hoạch đất đai, giải phóng mặt bằng giúp cho quá trình cũng như tiến độ xây dựng tiến hành được nhanh chóng như cách quản lý của các doanh nghiệp này là vấn đề đáng bàn, đó sự quản lý công kênh, phiên hà thêm vào đó là sự thụ động tiếp cận với thị trường vì vậy mẫu mà cũng như kinh nghiệm làm sản phẩm không được cao,
- c) Nói về công ty cổ phần bản thân họ là sự phát huy tổng hợp về trí lực, tài lực, kinh nghiệm quản lý vì vậy họ chính là những ứng viên có khả năng nhất. Họ có thể huy động vốn từ các cổ đông, vay ngân hàng thương mại, hoặc phát hành thêm cổ phiếu vấn đề tài chính họ hạn chế hơn doanh nghiệp nhà nước nhưng đổi

lại họ là những người quản lý nhạy bén, biết nắm bắt cơ hội cũng như có những chiến lược , kinh nghiệm thực hiện dự án vì vậy họ hoàn toàn có thể xây dựng được những công trình lớn như thế

Ví dụ:

Thực tế ở Việt Nam có rất nhiều công ty cổ phần xây dựng đã tham gia xây dựng rất nhiều công trình có tầm cỡ như: Công ty cổ phần Vinaconex-1 xây dựng trung tâm hội nghị quốc gia (một công trình tầm cỡ Việt Nam), ,,,,,, tự lấy ví dụ

Câu 5 : Khi đầu tư vào những bất động sản nhỏ, ngắn hạn, vào những lĩnh vực tư vấn, DV nhỏ lẻ hoặc tham gia vào từng khâu trong KDBĐS, nên lựa chọn loại hình DN nào? Vì sao ? Lấy VD thực tế để minh họa.

Trả lời: Nên lựa chọn loại hình doanh nghiệp tư nhân bởi vì:

- Các doanh nghiệp này do là của các cá nhân nên có ưu điểm là đơn giản, gọn nhẹ, năng động, nhạy bén và tính hiệu quả thường cao
- Do là của các cá nhân nên không đòi hỏi vốn lớn, phù hợp với những BĐS nhỏ, ngắn hạn
- Các doanh nghiệp tư nhân bị hạn chế bởi vốn, tri thức, kinh nghiệm kinh doanh, năng lực quản trị kinh doanh, uy tín...vì thế không đủ điều kiện để thực hiện những dự án lớn, dài hạn

Ví dụ minh họa:

Câu 6 : trong hoạt động KDBĐS, các DN có vốn đầu tư nước ngoài nên đầu tư vào lĩnh vực nào? Vì sao? Lấy VD thực tế minh họa.

Trả lời: Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thường phù hợp với các lĩnh vực đầu tư xây dựng BĐS có quy mô, giá trị lớn, có trình độ kỹ thuật, công nghệ cao, trong tư vấn, môi giới, trong quản lý các bất động sản lớn.

Lí giải điều này: Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có tiềm lực về tài chính, thương hiệu, uy tín, có trình độ quản lý cao, dày dặn kinh nghiệm

Câu 7 (chương II): Trong hoạt động kinh doanh BĐS, các doanh nghiệp nhà nước nên tập trung đầu tư vào những lĩnh vực kinh doanh nào? Vì sao? Lấy ví dụ minh họa.

Các doanh nghiệp NN nên tập trung đầu tư vào tạo lập nhà, công trình xây dựng để bán, cho thuê và cho thuê mua. Đầu tư cải tạo đất và đầu tư các công trình hạ tầng. Xây dựng các công trình BĐS lớn, quy mô, trọng điểm quốc gia, vùng, cơ sở hạ tầng.

Do: Ưu điểm của doanh nghiệp nhà nước là có nguồn lực đầu tư lớn: nguồn vốn của nhà nước, hỗ trợ quốc tế (có nhà nước đảm bảo); ưu thế về đất đai theo quy hoạch. Sự quan tâm của nhà nước và tạo nhiều cơ hội để thực hiện vai trò gương mẫu, chủ đạo trong nền kinh tế. Bên cạnh đó nhược điểm của doanh nghiệp NN là tổ chức quản lý, bộ máy cồng kềnh, cơ chế quản lý kém hiệu quả, thiếu nhạy bén với thị trường hơn các loại hình doanh nghiệp khác nên DNNN không hợp với lĩnh vực dịch vụ tiếp cận thị trường như môi giới, quản lý vận hành ... sẽ không nên chọn loại hình doanh nghiệp này.

VD: Tổng công ty Xây dựng Sông Đà là tổng công ty xây dựng nhà nước đã tham gia lĩnh vực xây dựng các công trình cầu, đường giao thông, những tòa nhà với quy mô rất lớn có giá trị trăm tỷ đồng. Với ưu thế của công ty NN và biết xác định đúng lĩnh vực kinh doanh BĐS nên công ty đã phát triển và lớn mạnh rất nhanh, trở thành thương hiệu nổi tiếng trên thị trường.

Câu 8 (chương II): Hãy cho biết các lĩnh vực hoạt động của công ty BĐS. Theo em lĩnh vực nào có cơ hội phát triển nhất? Vì sao?

***Các lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp BĐS**

1. Tổ chức cá nhân trong nước được kinh doanh BĐS trong phạm vi sau đây:

- Đầu tư tạo lập nhà, công trình xây dựng để bán, cho thuê, cho thuê mua.
 - Mua nhà, xây dựng công trình để bán, cho thuê, cho thuê mua.
 - Thuê nhà, công trình xây dựng để cho thuê lại
 - Đầu tư cải tạo đất và đầu tư các công trình hạ tầng trên đất thuê để cho thuê đất đã có hạ tầng.
 - Nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất, đầu tư công trình hạ tầng để chuyển nhượng, cho thuê, thuê quyền sử dụng đất đã có hạ tầng để cho thuê lại.
2. Tổ chức cá nhân trong nước được kinh doanh dịch vụ BĐS trong phạm vi sau đây:
- Dịch vụ môi giới BĐS
 - Dịch vụ định giá BĐS
 - Dịch vụ sàn giao dịch BĐS
 - Dịch vụ tư vấn BĐS
 - Dịch vụ đấu giá BĐS
 - Dịch vụ quảng cáo BĐS
 - Dịch vụ quản lý BĐS
3. Tổ chức, cá nhân nước ngoài người Việt Nam định cư ở nước ngoài được kinh doanh BĐS và kinh dịch vụ BĐS trong phạm vi sau đây:
- Đầu tư tạo lập nhà, công trình xây dựng để bán, cho thuê, cho thuê mua.
 - Đầu tư cải tạo đất và đầu tư các công trình hạ tầng trên đất thuê để cho thuê đất đã có hạ tầng
 - Kinh doanh dịch vụ BĐS
 - theo những quy định cụ thể của Chính phủ
- * Theo em trong các lĩnh vực hoạt động của DN BĐS, ở Việt Nam hiện nay các lĩnh vực sau có cơ hội phát triển nhất**

- Đầu tư tạo lập nhà, công trình xây dựng để bán, cho thuê, cho thuê mua.
- Thuê nhà, công trình xây dựng để cho thuê lại
- Dịch vụ môi giới BĐS
- Dịch vụ sàn giao dịch BĐS

Do: trong tình hình hiện nay xã hội đang tập trung vào sản phẩm nào trong lĩnh vực BĐS đang có chiều hướng ra tăng. Các dự án đô thị mới, đặc biệt là các căn hộ trung cư đang mọc lên ngày càng nhiều vì giá đất và giá nhà ở quá đắt. Trong các lĩnh vực trên các nhà đầu tư đã biết phân khúc thị trường khá rõ ràng để tận dụng được tối đa các cơ hội phát triển, hướng tới những người có mức thu nhập khác nhau. Nhu cầu nhà ở hiện nay tại Việt Nam đang là vấn đề cấp thiết, mà trong năm qua khủng hoảng kinh tế ảnh hưởng toàn cầu, khả năng thanh toán của người dân bị hạn chế so với những năm trước, do vậy đầu tư tạo lập nhà, bán hoặc cho thuê vẫn luôn là thị trường sôi nổi. Nước ta đang trên đà phát triển, các công ty mở ra ngày càng nhiều nhu cầu văn phòng, trụ sở công ty mua hoặc cho thuê cũng rất lớn. Bên cạnh đó kinh doanh BĐS ở nước ta còn chưa chuyên nghiệp, tính cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài còn thấp nên dịch vụ môi giới và sàn giao dịch rất cần thiết. Các nhà tư vấn khi đã chuẩn bị đủ nguồn lực thì tham gia vào lĩnh vực này sẽ thu được những kết quả cao do nhu cầu thị trường là quá lớn.

Chương III :QTSX công trình BĐS

I. QTSX công trình BĐS :

II. QT Nhân lực trong DN BĐS :

Câu 1: Quản trị nhân lực trong kinh doanh bất động sản là tổng thể tất cả các hoạt động nhằm thu hút, phát triển để có được số lượng, chất lượng nhân lực tốt, trên cơ sở đó tổ chức, bố trí, sử dụng nguồn nhân lực phù hợp với yêu cầu của các hoạt động kinh doanh bất động sản một cách có hiệu quả và bền vững nhất.

Trong xây dựng công trình bất động sản cần quan tâm đến một số nội dung cơ bản của quản trị nhân lực, đó là:

+ **Hoạch định nguồn nhân lực:** Vì trong quá trình tổ chức nguồn nhân lực, người ta cần duy trì sự ổn định tương đối giữa các bộ phận và hạn chế sự chuyển chuyên vì vậy việc hoạch định chính xác nhu cầu sẽ giúp doanh nghiệp ổn định hơn về nhân sự.

+ **Tuyển dụng nguồn nhân lực:** Kinh doanh bất động sản là một trong những lĩnh vực kinh doanh mới nhưng lại có rất nhiều bộ phận và nhiều người tham gia, vì vậy quá trình tuyển dụng phải đáp ứng đúng nhu cầu, có thể sử dụng nhiều phương pháp thu hút nhân lực cho doanh nghiệp

+ **Đào tạo, phát triển:** Do số lượng người chuyên gia về lĩnh vực bất động sản vẫn còn ít, đặc biệt trong thẩm định giá, vì thế hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực để nâng cao kỹ năng, trình độ cũng là một nội dung cơ bản trong kinh doanh bất động sản.

+ **Đánh giá năng lực thực hiện của nhân viên:** Người quản lý nguồn nhân lực phải am hiểu, bao quát và đánh giá được kết quả lao động của nhân viên ví sản phẩm kinh doanh bất động sản rất đa dạng và phân tán, cần phải có cơ chế kiểm tra, giám sát và đánh giá từng hoạt động.

+ **Quản trị tiền lương, thưởng:** Đây là lĩnh vực kinh doanh có cơ cấu lao động thay đổi: có thể mang tính thời vụ, vì vậy chế độ thù lao đối với mỗi đối tượng là khác nhau.

Trong các nội dung trên, hoạch định nguồn nhân lực là nội dung quan trọng nhất, vì nhu cầu về nhân lực trong mỗi bộ phận là thay đổi và nó đòi hỏi sự tham gia của rất nhiều người. Kinh doanh bất động sản là quá trình đầu tư dài nên cần sự ổn định tương đối về nhân lực giữa các bộ phận và hạn chế sự chuyển chuyên. Việc hoạch định nhu cầu nguồn nhân lực sẽ giúp doanh nghiệp có một cơ cấu lao động ổn định nhất trong từng bộ phận: chuyên gia môi giới, chuyên gia tư vấn khách hàng, đội ngũ nghiên cứu, khảo sát thị trường,...

Câu 2: Theo cấp và lĩnh vực trong hệ thống quản trị có những nhóm nhân lực sau:

+ **) Theo cấp :** *Quản trị cấp cao: Tổng giám đốc điều hành mọi hoạt động công ty bất động sản

- Quản trị cấp trung gian: Trưởng phòng ban trong công ty: trưởng phòng nghiên cứu thị trường, trưởng phòng định giá bất động sản...
- Quản trị cấp cơ sở: Trưởng các nhóm làm việc

Các trưởng phòng ban

+ **) Theo lĩnh vực:** *Môi giới bất động sản,

- Tư vấn bất động sản,
- Định giá bất động sản, kinh
- Kinh doanh mua bán cho thuê bất động sản
- Các hoạt động hỗ trợ khác: Điều tra, nghiên cứu thị trường...
- Đầu tư, bán đấu giá bất động sản

Trong kinh doanh bất động sản văn phòng cho thuê, nhóm nhân lực về đầu tư xây dựng các văn phòng cho thuê là quan trọng nhất. Vì hiện nay dịch vụ văn phòng cho thuê ngày càng phát triển, từ đó việc đầu tư xây dựng các văn phòng cho thuê, nghiên cứu thị trường để việc đầu tư có kết quả vấn đề cơ bản nhất. Đối tượng khách hàng chính là các doanh nghiệp đang muốn mở chi nhánh, văn phòng đại diện.

Câu 3: Kinh doanh bất động sản là lĩnh vực có thời gian đầu tư kéo dài, Điều đó dẫn đến:

+) Đòi hỏi có nhóm lực lượng cốt yếu, được duy trì ổn định. Đó là nhóm hoạch định chiến lược.

+) Trong quá trình tổ chức nguồn nhân lực cần duy trì sự ổn định tương đối giữa các bộ phận và hạn chế sự chuyển chuyển.

Ví dụ: Dịch vụ môi giới cần chuyên gia môi giới, tiếp khách hàng, phân tích cho khách hàng... nhưng đằng sau chuyên gia môi giới đó cần một đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp nghiên cứu và khảo sát thị trường.

Liên hệ với quản trị nhân lực trong đầu tư xây dựng bất động sản công nghiệp:

+) Cần phải có nhóm nhân lực trong lĩnh vực xây dựng, những chuyên gia về công nghệ, dây chuyền sản xuất.... Có cơ chế quản lý, kiểm tra và giám sát đi liền với quá trình tổ chức để đảm bảo công trình đảm bảo chất lượng và có thể khai thác, sử dụng.

+) Người quản lý có am hiểu rộng và có tính bao quát đến toàn bộ quá trình từ khi chuẩn bị đầu tư, thực hiện xây lắp và đưa công trình vào sử dụng đúng tiến độ đã hoạt động.

+) Do đây là quá trình đầu tư kéo dài cần có cơ chế phối kết hợp giữa lao động thường xuyên và lao động thời vụ, điều hoà lao động giữa các hạng mục công trình từ đó đảm bảo một cơ chế nguồn lực ổn định nhất.

Câu 3: kinh doanh bất động sản là lĩnh vực thường có thời gian đầu tư kéo dài. Điều đó có ảnh hưởng gì đến quản trị nhân lực?

Liên hệ với quản trị nhân lực trong đầu tư kinh doanh bất động sản công nghiệp.

Câu trả lời:

Kinh doanh bất động sản là lĩnh vực kéo dài dẫn đến quản trị nhân lực phải mang tính ổn định vì vậy yêu cầu với quản trị nhân lực là:

- có nhóm lực lượng cốt yếu, được duy trì ổn định. Đó là nhóm hoạch định chiến lược.

Kinh doanh bất động sản cần có thời gian, và cần có chiến lược lâu dài, tính toán kỹ lưỡng, không thể chỉ trong ngày một ngày hai mà thu được vốn, và lợi nhuận ngay được, do vậy đòi hỏi người quản lý cần phải có một nhóm lực lượng cốt yếu, được duy trì ổn định, không thể nóng vội, người quản lý và nhóm cần phải đánh giá tình hình, nghiên cứu thị trường bất động sản, chờ thời cơ chín muồi để tiến hành kinh doanh bất động sản. Nếu nhóm mà không kiên nhẫn, việc đầu tư bất động sản lâu làm mọi người trong nhóm hoang mang, thì khó lòng có thể duy trì được nhóm và định hướng chiến lược lâu dài, do đó cần phải chú trọng đến việc xây dựng lực lượng cốt yếu, có chất lượng cao, duy trì ổn định.

- trong quá trình tổ chức nguồn nhân lực, người ta cần duy trì sự ổn định tương đối giữa các bộ phận, và hạn chế sự chuyển chuyển.

Việc hạn chế chuyển chuyển nhiều, sẽ làm nhân viên hoang mang, mất lòng tin vào công ty, có người thì thích làm ở nhiều bộ phận, nhiều vị trí, nhưng thường thì mọi người thích ổn định công việc hơn,

hơn nữa, kinh doanh bất động sản là một lĩnh vực có thời gian đầu tư kéo dài, do vậy sự chuyển nhượng nhiều sẽ làm người nhận lại phải học hỏi, và tìm hiểu bất động sản mới, mất thêm thời gian.

Liên hệ với quản trị nhân lực trong đầu tư kinh doanh bất động sản công nghiệp:

Các công trình xây dựng công nghiệp, giao thông: đường xá, cầu cống, bến cảng, sân bay, bãi đỗ... được xây dựng gắn liền với đất đai.

Thị trường bất động sản được dự kiến là sẽ sôi động trong vài năm tới, năm 2015 dự kiến sẽ xây dựng 13 khu công nghiệp mới và cải tạo, mở rộng 27 khu cũ, con số đó cho thấy việc thị trường bất động sản công nghiệp là một thị trường đầy tiềm năng, do vậy nếu chủ đầu tư định đầu tư vào lĩnh vực này thì nên tìm hiểu, có sự am hiểu, và chuẩn bị trong một thời gian nhất định và đã gọi là đầu tư dài hạn, có tầm nhìn dài hạn chứ không phải chỉ đầu tư manh mún, nhỏ lẻ.

Do quá trình đầu tư thường kéo dài, khi tiến hành đầu tư kinh doanh bất động sản công nghiệp thì phải tìm hiểu kỹ càng về nhu cầu thị trường và điều kiện thuận lợi tại địa điểm đầu tư, bởi vì khu công nghiệp ngoài yêu tố mặt bằng, các yếu tố về cơ sở hạ tầng giao thông như đường xá, cầu cảng cũng tác động rất lớn đến khía cạnh đầu tư, nếu tìm hiểu không kỹ, quá trình đầu tư thì dài sẽ dẫn đến thiệt hại về kinh tế, tiền của cho nhà đầu tư, do vậy, cần cử một nhóm nhân viên tiến hành điều tra trước khi quyết định đầu tư, và người quản lý sẽ giám sát hoạt động của nhóm nhân viên, để xem hiệu quả của công việc, và tính khả thi của dự án đầu tư.

Câu 4: đặc điểm kinh doanh bất động sản là mang tính đa dạng và phân tán, đặc điểm đó ảnh hưởng gì đến quản trị nhân lực. liên hệ với quản trị nhân lực trong đầu tư xây dựng khu đô thị mới.

Trả lời:

- vì sản phẩm bất động sản không phải là sản phẩm đồng nhất, nó là sản phẩm dị biệt, có rất nhiều sản phẩm trung gian tham gia vào.

- quá trình kinh doanh bất động sản có nhiều bộ phận, nhiều người tham gia vào.

Do vậy: yêu cầu là quá trình tổ chức lao động phải phù hợp với tính chất đa dạng, phân tán của công việc và đồng thời phải có cơ chế quản lý, kiểm tra, giám sát đi liền với quá trình tổ chức

Quản lý nguồn lực rất phức tạp, khó khăn dẫn đến người quản lý phải là những người có được am hiểu rộng và có tính bao quát, người đó phải có khả năng nhìn nhận, đánh giá kết quả lao động với nhiều góc độ khác nhau.

Liên hệ với quản trị nhân lực trong đầu tư xây dựng khu đô thị mới:

Mỗi một khu đô thị có một đặc thù, phải tìm hiểu vị trí của mình để phát huy. Chẳng hạn khi nói đến đặc thù hà nội là hệ thống cây xanh, ao nước mặt hồ, do vậy nhà quản lý phải dựa vào đó để định hướng phát triển, xây dựng khu đô thị.

Khi quyết định đầu tư vào khu đô thị, người quản lý phải xác định được các yếu tố: sự an cư, tính cạnh tranh, tình hình tài chính... để có thể đầu tư hiệu quả.

Khi xác định đầu tư vào khu đô thị, người quản lý còn phải chú trọng đến trường học, cơ sở y tế, chợ búa... đây là những sản phẩm trung gian tham gia cùng quá trình đầu tư, vì vậy khi đầu tư vào khu đô thị mới thì phải chú ý đến vấn đề này.

Sự bất cập trong quá trình đầu tư đô thị mới rất nhiều, như là tình trạng xuống cấp nhanh chóng của cơ sở hạ tầng, do vậy phải có cơ chế quản lý, kiểm tra, giám sát đi liền với quá trình tổ chức.

III. QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH

1. Hãy cho biết các mối quan hệ tài chính của một doanh nghiệp kinh doanh BDS.

Trong một doanh nghiệp (DN) BDS nói riêng hay DN hoạt động trong nền kinh tế nói chung thì đều có các mối quan hệ tài chính-tiền tệ cơ bản sau:

- Quan hệ tiền tệ với khách hàng (KH);
- Quan hệ tiền tệ với nhà cung ứng (NCU);
- Quan hệ tiền tệ với người lao động (NLĐ);
- Quan hệ tiền tệ với Nhà nước (NN);

Để làm rõ thêm những mối quan hệ này ta đi sâu phân tích từng mối quan hệ như sau:

2. Phân tích vai trò của quản trị tài chính trong doanh nghiệp kinh doanh BDS.

Quản trị tài chính DN là việc lựa chọn và đưa ra các quyết định tài chính, tổ chức thực hiện các quyết định đó nhằm đạt được mục tiêu hoạt động tài chính của doanh nghiệp, đó là: tối đa hoá lợi nhuận, làm tăng giá trị doanh nghiệp và khả năng cạnh tranh của DN trên thị trường.

Vai trò của hoạt động quản trị tài chính trong doanh nghiệp bao gồm:

- Huy động và bảo đảm cung cấp đầy đủ, kịp thời vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp;
- Tổ chức sử dụng vốn sản xuất kinh doanh tiết kiệm và hiệu quả cho doanh nghiệp;
- Giám sát kiểm tra thường xuyên, chặt chẽ các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

3. Hãy cho biết các loại thuế và cách tính thuế đối với doanh nghiệp kinh doanh BDS.

Thuế là khoản tiền mà các cá nhân và tổ chức bắt buộc phải đóng góp theo nghĩa vụ vào Ngân sách Nhà nước theo luật định để đáp ứng các nhu cầu chi tiêu của Nhà nước vì phúc lợi xã hội, vì sự phát triển đất nước.

Ở nước ta, chính sách thuế là một công cụ quản lý vĩ mô quan trọng, thường xuyên được sử dụng để điều tiết các mối quan hệ cung cầu, cũng như để tác động một cách gián tiếp hành vi của các chủ thể tham gia vào hoạt động kinh tế quốc dân. Hiện nay, hệ thống thuế nước ta bao gồm 10 sắc thuế sau: 1. Thuế sử dụng đất nông nghiệp; 2. Thuế chuyển quyền sử dụng đất; 3. Thuế nhà, đất; 4. Thuế tài nguyên; 5. Thuế GTGT; 6. Thuế xuất nhập khẩu; 7. Thuế thu nhập doanh nghiệp; 8. Thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao; 9. Thuế tiêu thụ đặc biệt và 10. Thuế môn bài. Sau đây là các loại thuế và cách tính thuế đối với doanh nghiệp kinh doanh BDS gồm:

1. Thuế sử dụng đất:

Thuế sử dụng đất là **thuế...**

Đối với đất Nông nghiệp việc tính thuế được dựa theo:

- Diện tích đất sử dụng;
- Hạng đất sử dụng, hạng đất được phân loại căn cứ vào 5 yếu tố: Chất đất, vị trí, địa hình, điều kiện khí hậu, điều kiện tưới tiêu. Đối với đất trồng cây hàng năm có 6 hạng, đối với đất trồng cây lâu năm có 5 hạng.
- Mức thuế suất: tức là định suất thuế tính bằng kg thóc theo các hạng **đất**.

Đối với đất ở: Căn cứ theo pháp lệnh sửa đổi bổ sung một số điều của pháp lệnh thuế nhà, đất ngày 31/07/1992, mức thuế đất quy định như sau:

- Đối với đất ở, đất xây dựng công trình thuộc thành phố, thị xã, thị trấn mức thuế đất bằng 03 lần đến 32 lần mức thuế sử dụng đất Nông nghiệp của hạng đất cao nhất trong vùng. Mức thuế cụ thể phụ thuộc vào vị trí đất của thành phố, thị xã, thị trấn;
- Đối với đất ở, đất xây dựng công trình thuộc vùng ven đô thị, ven trục giao thông, mức thuế bằng 1,5 đến 2,5 lần mức thuế sử dụng đất nông nghiệp của hạng đất cao nhất trong vùng. Mức thuế cụ thể phụ thuộc vào vùng ven của loại đô thị và trục giao thông chính.
- Đối với đất ở, đất xây dựng công trình thuộc vùng nông thôn đồng bằng, trung du, miền núi mức thuế đất bằng 01 lần mức thuế sử dụng đất nông nghiệp ghi thu bình quân trong xã.

2. Thuế chuyển quyền sử dụng đất:

Thuế chuyển quyền **sử dụng đất là...**

Căn cứ điều 07 của Luật số 17/1999/QH10 về sửa đổi, bổ sung một số điều của luật thuế chuyển quyền sử dụng đất đã được Quốc hội thông qua ngày 22 tháng 06 năm 1994 thì mức thuế suất để tính thuế chuyển quyền sử dụng đất quy định như sau:

- Đất sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp, nuôi trồng thủy sản, làm muối thuế suất là 2%.
- Đất ở, đất xây dựng công trình và các loại đất khác (đất phi nông nghiệp) thuế suất là 4%.

3. Thuế trước bạ

Thuế (lệ phí) **trước bạ là ...**

Căn cứ Nghị định số 80/2008/NĐ-CP ngày 29/07/2008 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 176/1999/NĐ-CP ngày 21/12/1999 và Nghị định số 47/2003/NĐ-CP ngày 12/05/2003 của Chính phủ về lệ phí trước bạ ta có cách tính thuế trước bạ đối với BĐS như sau:

Miễn thuế trước bạ đối với: nhà ở, đất ở của hộ nghèo; nhà ở, đất ở của người dân tộc thiểu số ở các xã, phường, thị trấn thuộc vùng khó khăn; phương tiện thủy nội địa không có động cơ trọng tải toàn phần đến 15 tấn hoặc phương tiện có động cơ tổng công suất máy chính đến 15 mã lực hoặc phương tiện có sức chở người đến 12 người.

Tính thuế theo tỷ lệ (%) thu lệ phí trước bạ được quy định đối với BĐS như sau: Nhà đất là 0,5%.

4. Thuế Thu nhập doanh nghiệp cho doanh nghiệp kinh doanh BĐS

Thuế TNDN là loại thuế đánh trên thu nhập của DN nói chung và doanh nghiệp kinh doanh BĐS cũng phải chịu thuế này. Theo Luật thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/06/2008 thì thuế suất đánh trên thu nhập của doanh nghiệp là 25%

5. Thuế Thu nhập cá nhân do chuyển nhượng BĐS

Ngày 21/11/2007 Quốc ban hành Luật Thuế Thu nhập Cá nhân số 04/2007/QH12 có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 01 năm 2009 đã quy định về việc đóng thuế thu nhập cá nhân và nó cũng ảnh hưởng tới thu nhập của các cá nhân, tổ chức có thu nhập từ hoạt động mua bán hay chuyển nhượng BĐS. Sắc thuế này nhằm tới thu nhập nói chung nhưng nguồn thu cho ngân sách Nhà nước từ hoạt động BĐS là lớn hơn cả. Các văn bản dưới Luật Thuế Thu nhập cá nhân gồm:

- Nghị định số 100/2008/NĐ-CP của Chính Phủ ngày 08/09/2008 quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân (có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/01/2009).
- Thông tư số 84/2008/TT-BTC ngày 30/09/2008 của Bộ Tài Chính ban hành hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và hướng dẫn thi hành Nghị định số 100/2008/NĐ-CP.
- Thông tư số 62/2009/TT-BTC ngày 27/03/2009 của Bộ Tài chính ban hành hướng dẫn sửa đổi, bổ sung Thông tư số 84/2008/TT-BTC ngày 30/9/2008.
- Thông tư số 161/2009/TT-BTC ngày 12/08/2009 của Bộ Tài Chính ban hành hướng dẫn về thuế thu nhập cá nhân đối với trường hợp chuyển nhượng, nhận thừa kế, nhận quà tặng là bất động sản.

Theo Thông tư 161 thì đối tượng phải nộp thuế Thu nhập cá nhân (TNCN) bao gồm: Cá nhân chuyển nhượng đối với hoạt động chuyển nhượng bất động sản. Cá nhân được nhận thừa kế, quà tặng đối với trường hợp nhận thừa kế quà tặng là bất động sản. Trừ trường hợp là chuyển nhượng BĐS giữa vợ với chồng, giữa cha mẹ với con cái; giữa ông, bà với cháu với cháu; giữa anh chị em ruột với nhau hay trường hợp người chuyển nhượng chỉ có duy nhất một nhà ở, quyền sử dụng đất ở tại VN.

Theo Luật thuế TNCN, thông tư 84/2008, thông tư 62 quy định áp dụng thuế suất 2% hoặc 25% để tính thuế theo nguyên tắc:

- Nếu đủ điều kiện xác định được thu nhập chịu thuế TNCN (TNCT = Giá chuyển nhượng - Giá vốn và các chi phí liên quan) thì áp dụng thuế suất 25% trên TNCT.
- Nếu không xác định được giá vốn hoặc xác định không đúng giá vốn tại thời điểm mua thì áp dụng thuế suất 2% trên giá chuyển nhượng.

Trong đó:

- Giá chuyển nhượng: là giá ghi trên hợp đồng chuyển nhượng cho người mua mới.
- Giá vốn và các chi phí liên quan đến hợp đồng chuyển nhượng: là giá ghi trên hợp đồng góp vốn để hưởng quyền mua nhà, mua căn hộ đã ký với tổ chức, cá nhân kinh doanh bất động sản, cộng với các chi phí liên quan trực tiếp đến việc chuyển nhượng (nếu có phát sinh và có hóa đơn, chứng từ hợp pháp).

IV : Hạch toán KDBDS :

Câu 1. Vì sao cần hạch toán KDBDS?

Hạch toán KDBDS là công cụ & phương pháp quản lý KD bản việc phân tích & giám sát mọi khoản thu chi trong quá trình hình thành và khai thác sử dụng BĐS để bảo đảm việc KD có lãi. → Cần phải hạch toán KDBDS vì :

1. Để kiểm soát chặt chẽ các chi phí trong quá trình phát triển & khai thác sử dụng BĐS & tìm mọi cách để tối đa hóa lợi nhuận trên cơ sở tiết kiệm chi phí, tiết kiệm đất đai, tăng công suất sử dụng & khai thác BĐS.
2. Cho phép tính đúng , đủ các khoản thu, chi liên quan đến quá trình KD, tìm ra các biện pháp điều chỉnh trong khâu tổ chức sản xuất, xây lắp...nhằm giảm chi phí, đồng thời kiểm soát đc các rủi ro trong quá trình đầu tư xây dựng & tiêu thụ SP BĐS trên thị trường .
3. Nâng cao khả năng độc lập, tự điều khiển của người kinh doanh, phát huy tính năng động sáng tạo, nhanh nhạy trong quá trình kinh doanh.

Câu 2 : Hạch toán KDBDS có những đặc điểm nào khác vs hạch toán KD các hàng hóa thông thường khác?

V. Marketing trong kinh doanh bất động sản.

Câu 1: Nội dung Marketing kinh doanh BĐS

**/ Theo quan điểm hiện đại:* Marketing là toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh, từ phát hiện ra và biến sức mua của người tiêu thụ thành nhu cầu thật sự về một sản phẩm cụ thể, đến chuyển sản phẩm đó đến người tiêu thụ một cách tối ưu.

**/ Marketing trong kinhdoanh bất động sản* là một quá trình quản lý mang tính xã hội, nhờ đó mà các thành viên xã hội có được những gì họ cần và mong muốn thông qua việc tạo lập, chào bán và trao đổi sản phẩm dịch vụ bất động sản.

**/ Nội dung:*

Theo quan niệm trên, nội dung của marketing (bán) BĐS bao gồm tất cả các hoạt động từ tiếp cận phát hiện ra nhu cầu đến đáp ứng, thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng về BĐS qua đó đạt được mục tiêu của mình.

- *Nghiên cứu thị trường BĐS hình thành ý tưởng sản phẩm*

Có rất nhiều cách thức tiếp thị cho bất động sản cần bán, qua đây chúng ta sẽ nghiên cứu về một trong những cách thức tiếp thị rất hiệu quả trong thực tế liên quan đến bất động sản.

+) Lập một danh sách tất cả các đặc điểm về bất động sản của mình đang có và sẽ có. Thậm chí thiết kế một tờ rơi quảng cáo bắt mắt để đưa cho khách hàng tiềm năng, trong đó, những đặc điểm đó được mô tả chi tiết.

+) Mỗi một bất động sản đều đặc biệt và có địa điểm cụ thể trong đó có cả mặt tích cực và mặt tiêu cực nên cần chuẩn bị một danh sách chi tiết bao gồm cả hai mặt này và soạn sẵn những câu trả lời cho các câu hỏi mà khách hàng có thể hỏi, trong đó nêu bật những điểm tích cực, giảm đến mức tối thiểu những mặt tiêu cực.

- *Phân đoạn thị trường BĐS.*

Vdu trong thị trường nhà ở được phân thành nhà ở giành cho người có thu nhập thấp hay phân khúc nhà ở giành cho những người có thu nhập cao... Để từ đó doanh nghiệp chọn được một phân khúc phù hợp với khả năng và năng lực tài chính của doanh nghiệp.

- *Hình thành dự án.*

Đây là giai đoạn thiết kế sản phẩm, cụ thể hóa ý tưởng của nhà đầu tư nhằm thỏa mãn nhu cầu và ước muốn của khách hàng.

- *Xây dựng và phát triển sản phẩm BĐS*

Nội dung của marketing trong giai đoạn này là kết nối các bộ phận trong quá trình xây dựng. Sản phẩm của giai đoạn trước là đầu vào cho giai đoạn sau nên có thể coi đây là một quá trình tiêu thụ trong nội bộ doanh nghiệp sản phẩm được bán cho khách hàng bên trong.

- *Xây dựng chính sách giá.*

Tùy thuộc vào phân đoạn thị trường, đối tượng khách hàng mà doanh nghiệp đã lựa chọn hoặc chiến lược phát triển của doanh nghiệp, doanh nghiệp có thể sử dụng các chính sách giá khác nhau. Giả sử doanh nghiệp chọn phân khúc nhà trung cư với mức giá trung bình...

- *Trung bày bất động sản*

Sản phẩm đem ra trưng bày có thể là một mô hình kết hợp với bài trình bày bằng slide, video, máy tính đều là những công cụ bán hàng tuyệt vời mà ít tốn chi phí. Vấn đề chi phí phụ thuộc và việc doanh nghiệp muốn chúng chi tiết và tầm cỡ như thế nào.

- *Các chiến lược quảng cáo*

Quảng cáo là điều cần thiết đối với hầu hết các loại hình bất động sản, nhưng phải cẩn thận với nó. Bạn nên đăng quảng cáo trên những tờ báo phục vụ những độc giả mà bạn muốn hướng đến. Khi đăng tin bạn nên đặt quảng cáo tại một vị trí thuận lợi trên tờ báo để hầu hết khách hàng mà mình muốn hướng đến sẽ nhìn thấy với đủ màu sắc, đầy tính thẩm mỹ, có kích cỡ đủ lớn để người đọc có thể nhìn thấy.

- *Tiến hành các chương trình xúc tiến bán hàng*

Các nhà xây dựng lớn và các nhà đầu tư bất động sản có ngân sách lớn dành cho tiếp thị thường tiến hành các chương trình xúc tiến bán hàng. Ví dụ, nếu bán ngôi nhà đặc biệt trên một sân golf riêng, hãy tặng cho khách hàng một lượt chơi golf miễn phí để thu hút họ đến chơi golf và mua thẻ hội viên câu lạc bộ và có thể nhìn qua các căn dành cho một gia đình ở gần đó được bán với giá cao hoặc các căn nhà ở gần đó có vị trí đẹp hơn.

Có nhiều phương thức sáng tạo để các nhà đầu tư có thể tiến hành chương trình xúc tiến bán hàng có hiệu quả. Ví dụ, tổ chức một buổi tiệc ra mắt và mời những người có thể giúp bạn bán được bất động sản, đó là các nhà môi giới bất động sản và các đại lý bán hàng để họ biết có những gì và số tiền hoa hồng họ có thể nhận được qua việc tham gia bán hàng và cho thuê.

Nếu bạn không quảng bá và xúc tiến những gì mình cần bán và những gì bạn đang cố gắng để làm thì bạn sẽ không thành công trong việc thu hút khách hàng.

- *Tiếp thị đến người mua*

Chiến lược tiếp thị tốt nhất đến người mua bất động sản là thông qua đại lý bán hàng có hiểu biết, thân thiện. Nếu bạn, với tư cách là chủ bất động sản, có những đặc tính như thế thì việc bạn làm đại lý bán hàng hoặc một nhà môi giới có khả năng và có thể công hiến nhiệt huyết cho sản phẩm. Phải đảm bảo rằng họ có đủ các công cụ để thực hiện công việc hiệu quả. Hầu hết mọi người bán hàng có phản ứng rất thiện chí với những người bán hàng có ích nhưng lại cảm thấy không thoải mái với những người quá huênh hoang tự cao.

...

Câu 2: Trình bày nhu cầu và động cơ thúc đẩy tiêu dùng BĐS

- *Nhu cầu* là một cảm giác thiếu hụt một cái gì đó. Vậy, nhu cầu tiêu dùng bất động sản chính là nhu cầu về sử dụng loại hàng hóa BĐS nào đó mà hiện tại chưa được đáp ứng. VD nhu cầu được mua nhà trong nước việt kiều, nhu cầu được mua nhà ở HN,...

- *Động cơ* chỉ sức mạnh tác động lên một người hoặc sức mạnh nảy sinh ngay trong lòng anh ta, thúc đẩy người đó hành động hướng tới một mục tiêu nhất định.

Trong tiêu dùng BDS động cơ để một người mua nhà có thể là: để ở, để kinh doanh, cho thuê,...đó chính là mục tiêu của việc mua nhà để ở. Có thể coi mục tiêu là động cơ (động lực) để hành động thỏa mãn nhu cầu

- *Quan hệ giữa động cơ và nhu cầu:* Một người bắt đầu hoạt động thường có động cơ là nhằm thỏa mãn những nhu cầu còn chưa được bù đắp. Ngược lại, khi một nhu cầu đã được thỏa mãn, thì động cơ làm việc cũng biến mất theo. Nhu cầu và động cơ lúc nào cũng đi kèm với nhau.

Câu 5: Trình bày chiến lược sản phẩm và dịch vụ trong Marketing bất động sản.

- Marketing thương hiệu: làm thế nào để khuếch trương và tạo thanh thế cho một thương hiệu trong dài hạn.
- Marketing chủng loại sản phẩm: làm thế nào để tất cả các sản phẩm trong chủng loại đều được khách hàng chấp nhận và quyết định về các thời điểm giới thiệu hoặc rút lui sản phẩm.
- Marketing sản phẩm mới: nên chào hàng sản phẩm mới nào, khi nào, ở đâu và như thế nào.
- Marketing cho từng giai đoạn thị trường: biện pháp Marketing cho từng đoạn thị trường phải được phân biệt như thế nào.
- Marketing theo khu vực địa lý.
- Marketing cho khách hàng quan trọng: dài hạn và quy mô lớn.

Câu 6: Hãy nêu chính sách giá và lựa chọn giá trong Marketing bất động sản.

- Giá xâm nhập: thấp để chiếm lĩnh thị trường.
- Giá hút vãng: cao để thu lợi nhuận siêu ngạch.
- Giá theo chủng loại sản phẩm: giá theo các cấp bậc của chủng loại sản phẩm tương quan với cấp bậc về chất lượng và giá.
- Giá chọn gói sản phẩm: ngoài sản phẩm chính giá không cao, có nhiều sản phẩm, dịch vụ bổ sung, có nó mới tạo ra sự hoàn chỉnh, hướng người mua có quyết định chọn gói.
- Giá cho sản phẩm phụ hoặc bổ sung: định giá sản phẩm chính thấp nhưng sản phẩm phụ hoặc bổ sung cao, người mua đã mua sản phẩm chính, bắt buộc phải mua sản phẩm bổ sung cao.

Câu 7: Hãy phân tích kênh phân phối và lựa chọn kênh phân phối bất động sản.

* Kênh phân phối là kênh để thực hiện các hoạt động đưa hàng hóa dễ dàng đến tay khách hàng mục tiêu.

* Các căn cứ để lựa chọn kênh phân phối:

- Khách hàng:
 - + Quy mô nhu cầu
 - + Tần suất khách hàng
 - + Khoảng cách...
- Doanh nghiệp:
 - + Mục tiêu kênh
 - + Mục tiêu điều khiển kênh
 - + Yêu cầu về độ bao phủ thị trường
 - + Đặc điểm của sản phẩm
 - + Đặc điểm của DN về quy mô, danh mục sản phẩm...
- Trung gian phân phối
 - + Sự sẵn có và sẵn sàng của các trung gian
 - + Yêu cầu của các trung gian
 - + Khả năng của các trung gian
- Kênh của đối thủ

- + Hiệu quả phân phối
 - + Loại sản phẩm
 - + Mức độ liên kết
 - + Môi trường Marketing
 - Có nhiều kênh phân phối bất động sản như: phân phối trực tiếp, phân phối qua trung gian, trung gian có thể là cá nhân hoặc tổ chức...
-

(0^..~0)::Chúc cả nhà` thi tốt naz ! :: (0^..^0)